

risControl !ONLine!

Ausgabe Nr. 40/2010  
vom  
31. August 2010

Das nächste  
risControl !ONLine!  
erscheint am Freitag, den  
3. September 2010

## Inhalt

Provisionen müssen bleiben	1
60. Geburtstag	1
Bausparen wieder im Kommen	2
Und wieder einer	2
Höhenflug	3
HDI dankt Vertriebspartnern für Vertrauen	4
Rücknahme ausgesetzt	4
Testwochen voller Erfolg	5
Neue Wege	5

Alpbach Versicherungsmakler:

## Provisionen müssen bleiben

Beim Alpbacher Wirtschaftsforum haben die Versicherungsmakler sich gegen das geplante Provisionsverbot und für eine klare Abgrenzung zwischen den Vermittlergewerben ausgesprochen.

Der Fachverband der Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten Österreichs fordert, dass das geplante Provisionsverbot, das in den neuen Richtlinien enthalten sein soll, fallen muss. Die EU plant einen Reformvorschlag für die geltenden Vermittlerrichtlinien bis Ende 2010, 2012 sollen neue Richtlinien in Kraft treten.

Wie es in einigen Ländern Europas, die Provisionsverbote verhängt haben, bewiesen wur-



Fachverbandsobmann Gunther Riedlperger und sein Stellvertreter Thomas Tiefenbrunner

de, sind Privatkunden nicht bereit, Honorare zu bezahlen.

Dadurch resultierend mussten zahlreiche Makler ihre Tätigkeit aufgeben. Aufgrund des daraus resultierenden Maklermangels wenden sich die Versicherungsnehmer an vertraglich gebundene Agenten, wodurch das Ziel einer unabhängigen Beratung gänzlich verfehlt wird. Was in der Diskussion übersehen wird, ist der Einfluss des scharfen Wettbewerbs, dem sich die Makler stellen. Der Konkurrenzkampf um den Kunden zwingt praktisch zur optimalen Betreuung und sichert günstige Konditionen.

Lesen Sie mehr in der nächsten risControl Print Ausgabe

Dialog Lebensversicherung:  
**60. Geburtstag**



Am 1. September 2010 vollendet Hans-Herbert Rospleszcz, Vorstandsmitglied der Dialog Lebensversicherungs-AG, sein 60. Lebensjahr. Nach

Mathematikstudium an der Universität Hannover begann Rospleszcz 1979 seine Laufbahn bei der heutigen Generali Deutschland Gruppe, der er sein gesamtes Berufsleben treu blieb. Über viele Jahre verantwortete er bei den Generali Versicherungen, München, das Vorstandsressort Leben. Von 1991 bis 2002 war er bereits Mitglied des Vorstands der Dialog Lebensversicherung und wurde zum 1. Januar 2009 in gleicher Funktion mit Zuständigkeit für die Bereiche Betrieb, IT, Mathematik, Kapitalanlagen und Personal bestellt. Hans-Herbert Rospleszcz ist verheiratet und hat drei Töchter.



**Meine Helvetia Ganz Privat: Die flexible Unfallversicherung. Für jeden Fall der Fälle.**

Eine Unfallversicherung muss vor allem eines sein: flexibel. So wie die neue Helvetia Ganz Privat Unfallversicherung, die Sicherheit in allen Lebenslagen bietet. Mehr auf [www.helvetia.at](http://www.helvetia.at)

**Die individuelle Versicherung aus der individuellen Schweiz.**

**helvetia**

**Impressum**

Herausgeber & Verleger:  
 AT-Zeitschriftenverlag GmbH  
 A 3100 St.Pölten, Purkersdorferstr. 6/II  
 Telefon: + 43 (0)720 515 000  
 FAX: + 43 (0)720 516 700  
 www.riscontrol.at  
 office@at-verlag.at  
 Verlags-, Herstellungs- u. Erscheinungsort:  
 3100 St.Pölten, Purkersdorferstr. 6/Stiege II  
 Firmenbuch: HG 273317m  
 Unsere Haftungsbefreiung lesen  
 Sie in: www.riscontrol.at

**Redaktion:**

Doris Schachinger (ds)  
 Christian Proyer (py)  
 Goran Devrnja

**Fotos**

Allianz, UNIQA, HDI, Zurich

**Achtung!**  
 Drucker auf Querformat einstellen

GfK:

## Bausparen wieder im Kommen

Die GfK Austria erhebt seit den 80er Jahren, welche Anlageformen für die Österreicherinnen und Österreicher über 15 Jahre - unabhängig von der Nutzung - am interessantesten sind. Jährlich werden dazu 20.000 persönliche Interviews durchgeführt, die Auswertung erfolgt quartalsweise.

Das Sparbuch hat gegenüber dem Bausparvertrag an Beliebtheit verloren, nicht nur, dass die Sparbuchzinsen wenig interessant sind, man traut sich auch wieder mittel- bis langfristig Geld anzulegen. Das Vertrauen kehrt auch wieder in die Versicherungsbranche zurück. Die klassische Lebensversicherung legt um fünf Prozent zu und liegt damit wieder am Wert des Jahres 2008. Die Nachfrage an Wertpapieren steigt allmählich wieder. Es wird zwar noch lange dauern bis die Werte des Jahres 2007 erreicht werden, aber tendenziell steigt das Interesse. Auch Anlagen in Gold steigen im Interesse der ÖsterreicherInnen, denn nun finden es bereits 20% der befragten interessant, in Gold zu veranlagen.

Deutschland:

## Und wieder einer

Nachdem es bereits dem Handelsriesen Tchibo, dem Tierfreund Fressnapf mittels Gerichtsurteil verboten wurde Versicherungen zu verkaufen, probiert es nun auch Auto-Teile-Unger. Beim Kauf eines Kindersitzes bekommt man eine Kinderunfall Versicherung für ein Jahr

kostenlos dazu. Der Bundesverband der deutschen Versicherungskaufleute zeigt sich unverständlich, denn der Abschluss von Versicherungen gehöre in erfahrene und ausgebildete Hände. Man wird sehen, ob es wieder zu einem Verbot mittels eines Gerichtsurteils kommen wird.

### BAV Schwerpunkt 2010



Die Österreichische Gesellschaft für Versicherungsfachwissen setzt den **BAV Schwerpunkt** im Herbst fort.

Ein **BAV-Expertenteam** garantiert dabei den **erforderlichen Wissenstransfer in kurzer Zeit**.

Vor dem Hintergrund der erwarteten gesetzlichen Änderungen beschäftigen sich **Modul III** und **Modul IV** mit den einzelnen **Durchführungswegen in der BAV** sowie **Modul V** mit den **rechtlichen und wirtschaftlichen Grundlagen**.

Die Buchung aller Seminare ist sinnvoll, um einen **umfassenden Überblick über die aktuellen Entwicklungen** in der Betriebliche Altersvorsorge zu erhalten.

# Pension

Jetzt gehören Ihre Sorgen uns!

Mit der Prämienpension der Wiener Städtischen mit 9% staatlicher Prämie. Nähere Infos unter 050 350 350, auf [www.wienerstaedtiche.at](http://www.wienerstaedtiche.at) oder bei Ihrem Berater.

**WIENER STÄDTISCHE**  
 VIENNA INSURANCE GROUP

UNIQA Versicherung:

# Höhenflug



UNIQA Generaldirektor  
Dr. Konstantin Klien

Der Versicherungskonzern UNIQA konnte im ersten Halbjahr deutliche Zuwächse verzeichnen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist im ersten Halbjahr 2010 gegenüber der Vorperiode um 100,3% auf 71 Mio. Euro gestiegen. Die verrechneten Konzernprämien um 9,2% auf 3.226 Mio. Euro.

Konzernweit konnte im ersten Halbjahr der Lebensversicherungsbereich das stärkste Wachstum erreichen – die verrechneten Prämien stiegen um 15,5% auf 1.312 Mio. Euro. Das Prämienvolumen in der Schaden- und Unfallversicherung wurde um 5,7% auf 1.419 Mio. gesteigert, jenes in der Krankenversicherung um 4,2% auf 495 Mio. Euro.

In Ost und Südeuropa ist das Wachstum durchgehend sehr zufriedenstellend, im

Lebensversicherungsbereich 14,7%, auch durch erfolgreiche Kooperation mit der Raiffeisen Bank. Im Schaden- und Unfallbereich konnte eine Steigerung um 11,8% auf 407 Mio. Euro verzeichnet werden und die Krankenversicherung stieg um 26,8% auf 6 Mio. Auch im KFZ Bereich konnte man Markanteile dazugewinnen. In Italien konnte man durch verstärkte Nachfrage im Lebensbereich und durch die Zusammenarbeit mit der Veneto Banca, die Prämien in der Lebensversicherung mehr als verdoppeln und liegt damit bei 274 Mio. Euro gegenüber der Vorperiode.

Durch Unwetter und Großschäden sind an Versicherungsleistungen inklusive der Aufwendungen für Gewinnbeteiligung und Prämienrückgewähr im ersten Halbjahr 2.35 Mrd. aufgewendet worden. Die Kostenquote konnte im ersten Halbjahr im Vergleich mit 22,6% gegenüber dem Vorjahr stabil gehalten werden. Die Combined Ratio liegt knapp unter 98%.

Die Aussichten auf das Jahresergebnis sieht man sehr positiv, wenn negativen Überraschungen ausbleiben, könnte das Ergebnis bei 120 Mio. Euro liegen. Dass wäre eine Steigerung gegenüber 2009 um 45%.

UNIQA Generaldirektor Dr. Konstantin Klien: „Die aktuellen Ergebnisse bestätigen unsere Strategie, bei der Internationalisierung und regionalen Diversifikation der UNIQA Gruppe auf Ost- und Westeuropa gleichermaßen zu setzen und dabei auch den Heimatmarkt Österreich zu forcieren. Da wir bei unserer Expansion stets vernünftig und mit Augenmaß investiert haben, mussten wir trotz zum Teil schwerer Wirtschaftskrisen und anhaltender Rezession in einigen Ländern Osteuropas, auch auf kein einziges unserer Auslandsengagements Abschreibungen vornehmen. Wir werden auch in Zukunft die Internationalisierung des Konzerns mit Augenmaß ausbauen und dabei unsere Konzentration vor allem auf jene 21 europäischen Märkte richten, auf denen UNIQA bereits präsent ist – vor allem in Ost- und Südosteuropa haben wir längerfristig gesehen ein enormes Wachstumspotenzial.“

schungen ausbleiben, könnte das Ergebnis bei 120 Mio. Euro liegen. Dass wäre eine Steigerung gegenüber 2009 um 45%.



[www.servicebytogether.at](http://www.servicebytogether.at)  
powered by Siemens

**TOGETHER & CCA**  
Ihre Systeme für alle Fälle



HDI:

## HDI dankt Vertriebspartnern für Vertrauen



Günther Weiß, Vorstandsvorsitzender

Im Rahmen einer aktuellen Umfrage des Vereins für Konsumentenschutz zum Thema Kundenfreundlichkeit bei Versicherungen liegt HDI vorne. Rund 100 Vertriebspartner bewerteten die Schadenabwicklung in den Bereichen Haushalt/Eigenheim, Kfz, Unfall und Rechtsschutz sehr positiv. „Dieses tolle Ergebnis verdanken wir vor allem unseren engagierten Vertriebspartnern und Mitarbeitern. Besonders freut es mich, dass unser Service auch von außerhalb der Branche – nämlich aus Sicht der Konsumentenschützer - so toll gewürdigt wird“, bedankt sich Günther Weiß, Vorstandsvorsitzender von HDI.

AXA Real Estate:

## Rücknahme ausgesetzt

AXA Investment Managers Deutschland AGmbH setzt die Rücknahme der Anteilscheine für den AXA Immosolutions (ISIN: DE000A0J3GM1) weiter aus. Gemäß § 81 des Investmentgesetzes in Verbindung mit § 12 Absatz 5 der Allgemeinen Geschäftsbedingungen verlängert AXA Investment Managers Deutschland GmbH nach Ablauf der ersten Phase von drei Monaten die Aussetzung der Anteilscheinrücknahme um bis zu weitere neun Monate. Damit können auch nach dem 25. August 2010 keine Verkaufsaufträge ausgeführt werden. Grund ist die weiterhin unzureichende Liquidität zur Bedienung der zu erwartenden Anteilscheinrückgaben. Der AXA Immosolutions ist ein offener Immobilienfonds für institutionelle Investoren.



Um zu verstehen, muss man zuhören.  
Gemeinsam finden wir eine Lösung.

[www.generali.at](http://www.generali.at)



Allianz Versicherung:

# Testwochen voller Erfolg



Mag. Xaver Wölfl,  
Leiter des Kundengruppenmanagements der  
österreichischen Allianz Gruppe

„Kunden haben über Jahrzehnte „gelernt, dass von einer Versicherung als Leistung eigentlich nur Geld kommt – und selbst das nur bei einem Schadenfall“, resümiert Wölfl das Echo der Allianz Testwochen: „Wir wollen uns in Österreich als führender Serviceversicherer positionieren. Die Kunden dürfen ihre Erwartungshaltung also durchaus nach oben schrauben!“ Und während der Testwochen hat die Allianz gezeigt, diese Erwartungen auch erfüllen zu können: 84 Prozent der befragten Tester gaben an, dass sie mit den getesteten Leistungen zufrieden oder sehr zufrieden waren.

Das stärkste Nachgefragte Ressort war die telefonische Rechtsberatung. „Fast 4000 Abschlüsse innerhalb von nur zwei Monaten zeigen, dass Kunden eine schnelle und kompetente Beratung durch einen erfahrenen Rechtsanwalt schätzen“, erklärt Mag. Xaver Wölfl, Leiter des Kundengruppenmanagements der österreichischen

Allianz Gruppe. Bemerkenswert sei auch, dass dabei so gut wie immer die Kunden entweder schon eine Rechtsschutzversicherung hatten oder mit abschlossen. „Damit haben Kunden die Schnelligkeit der Telefonischen Rechtsberatung kombiniert mit der Sicherheit einer anwaltlichen Vertretung bei Gericht“, so Wölfl.

Ein großer Teil der während der Testwochen an den Rechtsanwalt gestellten Fragen bewegte sich im Bereich Familienrecht. Ein weiterer Schwerpunkt waren Fragen zu Vertrags- und Verkehrsrecht, und speziell im Großraum Wien gab es viele Anfragen zu Miete und Betriebskostenabrechnung. „Mit dieser Möglichkeit, schnell und unkompliziert einen Rechtsanwalt um seine kompetente Meinung fragen zu können, haben wir ganz offensichtlich einen weit verbreiteten Kundenwunsch angesprochen“, kommentiert Wölfl die weit über den Erwartungen liegende Zahl der Abschlüsse.

Zurich Connect:

# Neue Wege



Karin Eichhorn-Thanhoffer,  
Leiterin Zurich Connect

Der Online Vertrieb der Zürich Versicherung AG, geht neue Wege der Kooperation. Mit seinem neuen Kooperationspartner Neckermann Österreich wurde eine Zusammenarbeit

gestartet, wobei Besucher der Neckermann Website sich mit einem Klick auf die Seiten der Zurich Connect verbinden können. Dort stehen Angebote für Haus & Wohnen, Sport und Freizeit oder Familien zum kalkulieren und abschließen, damit soll der Onlineversand ergänzt werden. „Wir erweitern mit dieser Verbindung den Zugang zu unserem umfassenden Onlineversicherungsangebot und sprechen gezielt neue Nutzergruppen aus der Internet Community an“, so Karin Eichhorn-Thanhoffer, Leiterin Zurich Connect.